



RELATIONS
COMMERCIALES
DES NÉGOS 2018
SOUS TRÈS HAUTE
TENSION P.36

SAINT-NICOLAS (54)
MATCH DÉVOILE
SON NOUVEAU
CONCEPT
P.39



PORTRAIT
ORION PORTA,
DG DE
BIOCOOP
P.126



Rayon Boissons

MAI 2018 N° 273 LE MAGAZINE DES BOISSONS EN GRANDE DISTRIBUTION

ENQUÊTE

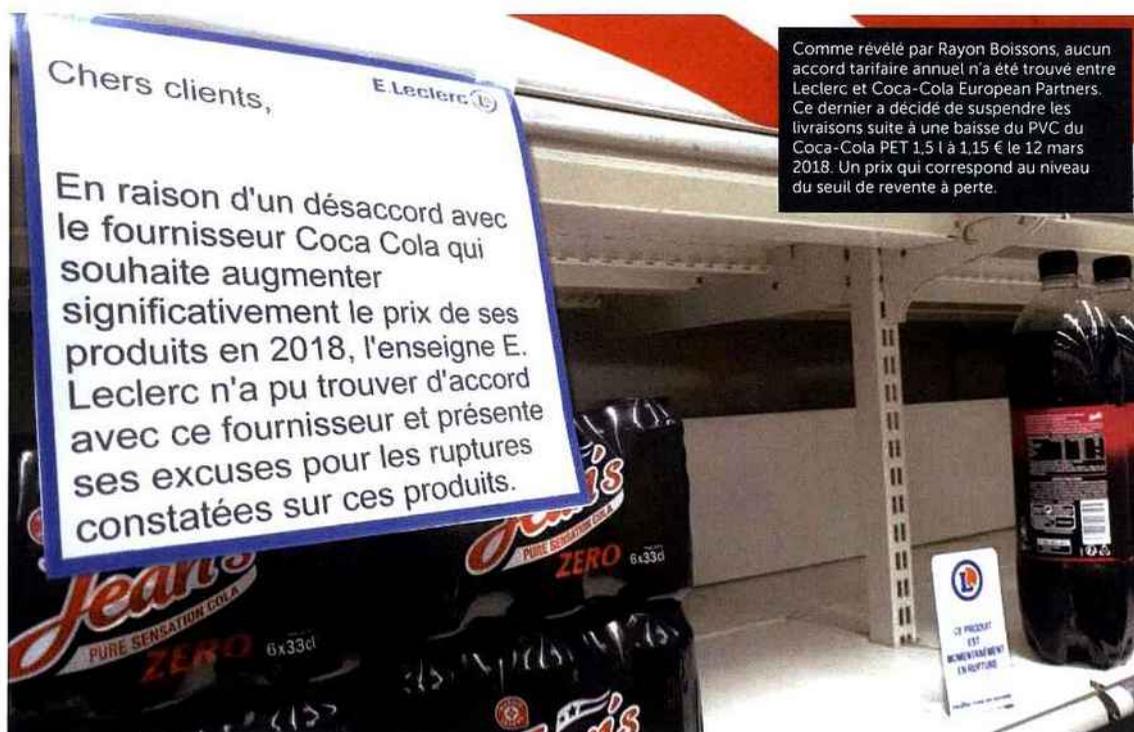
LA PROXIMITÉ VOIT GRAND

S'appuyant sur un parc métamorphosé, les magasins de proximité affichent une forte croissance qui profite largement aux boissons. Le point en chiffres et en images...

P.18

MEILLEURES
INNOVATIONS
LES GAGNANTS
DE NOTRE JEU-
CONCOURS

Tous droits réservés P.11



DES NÉGOS 2018 SOUS TRÈS HAUTE TENSION

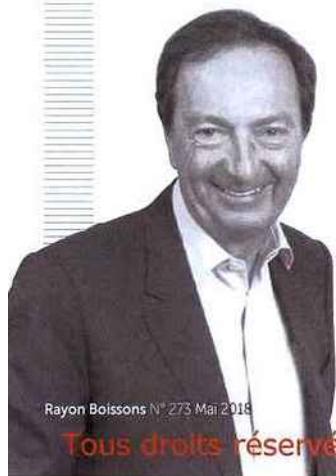
RELATIONS COMMERCIALES Les États généraux de l'alimentation n'ont rien changé. Les négociations entre distributeurs et fournisseurs se sont déroulées dans une ambiance extrêmement tendues. Explications...



C'est un bras de fer qui a défrayé la chronique ! Révélé dans le numéro d'avril de Rayon Boissons, le conflit entre Leclerc et Coca-Cola a fait les choux gras des médias. Au point d'obliger Michel-Edouard Leclerc (MEL) à prendre la parole le 13 avril dernier sur son blog pour justifier la

« EN REFUSANT DE LIVRER, COCA SEMBLE VOULOIR PIÉTINER LE CONTRAT QUI NOUS LIE ET NE PAS RESPECTER LA PÉRIODE DE PRÉAVIS POUR RUPTURE DES RELATIONS COMMERCIALES. »

MICHEL-EDOUARD LECLERC, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION DES CENTRES DISTRIBUTEURS LECLERC



Rayon Boissons N° 273 Mai 2018

Tous droits réservés

position de l'enseigne. Pas question selon lui d'accepter les hausses de tarifs demandées par Coca-Cola European Partners (CCEP) dans le cadre de ses prochains changements de formats. Le PET de Coca-Cola de 1,5 l passant à 1,25 l et le 2 l à 1,75 l. Offensif, MEL va même plus loin : « En refusant de livrer, Coca semble vouloir piétiner le contrat qui le lie à l'enseigne et ne pas respecter la période de préavis pour rupture des relations commerciales. E. Leclerc a donc saisi le tribunal de commerce pour demander au juge de dire le droit. » Ambiance !

DEMANDES DE TARIFS À LA BAISSE

À l'heure où nous écrivons ces lignes, CCEP n'a pas souhaité réagir. Il n'empêche, ce bras de fer symbolise le climat délétère dans lequel se sont déroulées les négociations commerciales 2018. « Contrairement à 2017 qui avait connu une relative détente, et malgré le contexte des États généraux de l'alimentation (EGA), les relations industrie-commerce ne se sont pas améliorées. Nous avons assisté à une nouvelle année de dégradation de la rentabilité des industriels », indique Richard Panquialt, directeur général de l'Institut des liaisons et d'études des industries de consommation (Ilec), chiffres à l'appui. Cet organisme, qui regroupe près de 80 fabricants de grandes marques nationales et internationales, a réalisé une enquête auprès de ses adhérents démontrant une baisse tarifaire de - 1,1 % en moyenne cette année au lieu de - 0,6 % en 2017.



Toujours selon l'Ilec, 25 % des fournisseurs au lieu de 38 % en 2017 ont pu augmenter leur prix net. « Et pour plus d'un tiers de ces 25 %, ils l'ont fait au prix d'un plan d'affaires dégradé », regrette l'Ilec.

Dans la même veine, l'Association des industriels alimentaires (Ania) dénonce, elle aussi, une situation « désastreuse » avec plus de 80 % des entreprises confrontées à des demandes de déflation. « Les discussions dans les box commençaient à la baisse, le seul but de la négociation était d'obtenir un niveau flat, alors même que les prix des matières premières ont augmenté, précise Jean-Philippe Girard, président de l'Ania. C'est vrai qu'il y a eu des accords de hausse sur certains produits, mais pas une entreprise n'a passé une augmentation suffisante. » Sans surprise, ce point de vue n'est bien évidemment pas partagé par la Fédération du commerce et de la distribution. Cette association, qui rassemble la quasi-totalité des enseignes, rétorque que les distributeurs ont joué le jeu des EGA, « avec des hausses constatées de tarifs sur l'ensemble des produits alimentaires à forte composante de matière agricole ».

NÉGOCIATIONS DIFFICILES POUR ALLIANCE

Au-delà des postures, sur le terrain, l'ambiance a notamment été tendue jusqu'au 28 février, date butoir fixée par la loi pour parapher les contrats. Selon nos informations, à l'instar de Leclerc et Coca-Cola, quelques accords n'ont pas été signés. « Cela dépend des groupes de distribution qui ont été plus ou moins vindicatifs en termes de demandes de déflation », constate un observateur. Parmi eux, la nouvelle centrale d'achats d'Auchan-Système U baptisée Alliance s'est fait remarquer par son agressivité. Une stratégie qui n'a pas forcément été payante ! « Nous sommes partis sur des demandes trop importantes pour nos fournisseurs et nous avons dû signer des accords dans la précipitation, consent un Nouveau Commerçant. Nous essayons aujourd'hui de corriger le tir en négociant habilement le quatre net avec de bons tarifs promotionnels. » Cette mauvaise campagne de négos ne sera pas restée sans conséquence avec la fin de ce partenariat dû au rapprochement d'Auchan et de Casino entraînant celui de Système U et de Carrefour (cf article p. 31). Dans ce contexte, les représentants des fournisseurs se tournent vers les pouvoirs publics, exigeant d'eux plus de contrôles. « L'enjeu est de protéger la maîtrise des tarifs des industriels, commente Richard Panquialt. L'Ilec a l'intention de faire remonter et sanctionner les pratiques illicites, notamment les baisses de prix consenties sans compensation au niveau des plans d'affaires. Et ce, au mépris de la jurisprudence de la Cour de cassation de

DES TARIFS À LA BAISSÉ DANS LES PGC

- 1,1 %

C'est le recul tarifaire moyen en 2017 selon l'enquête de l'Ilec. Cette baisse était seulement de - 0,6 % l'année précédente. L'organisme indique également que cette dégradation constitue la sixième année de baisse consécutive.

25 %

C'est la proportion de fournisseurs ayant déclaré cette année avoir vu leurs prix nets augmenter contre un peu plus de 38 % en 2017. Pour ces 25 %, cette hausse s'est faite au détriment de leur plan d'affaires.

- 2,4 %

L'Ilec évalue l'écart entre les résultats finaux de la négociation et les besoins des fournisseurs à - 2,4 points. Une différence qui s'est accentuée de 0,4 point par rapport au round des négociations 2017.

15 %

C'est le pourcentage d'adhérents de l'Ilec dans les catégories alimentaires qui estiment que le résultat des négociations couvre leurs besoins.

janvier 2017. » Pour l'Ilec, l'action de la DGCCRF en 2017 dans la période post-négociation avait été efficace. Elle avait épinglé certaines pratiques visant les référencements.

Cette année, les services du ministère de l'Économie se sont penchés sur la fameuse « opération - 70 % sur Nutella » d'Intermarché qui risque une amende de 375 000 € pour revente à perte. Mais c'est surtout Leclerc qui est dans la ligne de mire. La centrale d'achats nationale, le Galec a en effet été perquisitionnée les 27 et 28 février derniers dans le cadre des négociations. Des sources proches du dossier invoquent même une assignation probable du distributeur dans les prochaines semaines. Leclerc pourrait bien défrayer la chronique une fois de plus !

Y.D. et B.MO.

« LES RELATIONS INDUSTRIE-COMMERCE NE SE SONT PAS AMÉLIORÉES, CAR NOUS AVONS ASSISTÉ À UNE NOUVELLE ANNÉE DE DÉGRADATION DE LA RENTABILITÉ DES INDUSTRIELS »
RICHARD PANQUIAULT,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ILEC



Mai 2018 N° 273 Rayon Boissons

Tous droits réservés